

Pitch

Esta Collection organiza la síntesis del venture en una narrativa convincente y consistente.

- [Narrative Structure](#)
 - [Estructura narrativa](#)
 - [Del founder al mercado](#)
 - [Historia basada en evidencia](#)
- [Deck Building](#)
 - [Deck de 9 diapositivas](#)
 - [Slide de mercado](#)
 - [Slide financiera](#)
- [Presentation Readiness](#)
 - [Práctica del pitch](#)
 - [Grabación y revisión](#)
 - [Preparación final](#)
- [Portada — Pitch](#)

Narrative Structure

Construir la historia del venture con lógica.

Estructura narrativa

Habilidad: Ordenar los elementos clave del venture en una narrativa coherente que conecta problema, solución y oportunidad.

¿Por qué importa esta habilidad?

Un pitch sin estructura narrativa es una lista de hechos. Una narrativa con estructura es una historia que el oyente puede seguir, recordar y repetir. La estructura convierte información en persuasión.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un outline narrativo que organiza los elementos del venture en una secuencia lógica con tensión, resolución y llamada a la acción.

Errores comunes

- Empezar con la solución antes de establecer el problema.
- Incluir información sin orden narrativo.
- Hacer una narrativa que funciona en texto pero no en presentación oral.
- No probar la narrativa con una audiencia externa antes del pitch.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El oyente entiende el problema antes de escuchar la solución?
- ¿La narrativa crea tensión y luego la resuelve?
- ¿Hay un momento de "aha" en la narrativa?
- ¿La llamada a la acción es clara y específica?

Artifact requerido

? Outline narrativo del pitch

Propósito: Documentar la estructura narrativa del pitch con los elementos ordenados lógicamente.

Card vinculada: Estructura narrativa

Instrucciones de desarrollo

1. Define el arco narrativo: ¿cómo empieza, cuál es la tensión, cómo se resuelve?
2. Organiza los seis elementos clave: founder, problema, solución, mercado, modelo, llamada a la acción.
3. Escribe una frase para cada elemento que indique qué dice en ese momento.
4. Prueba el outline oralmente con alguien fuera del equipo y documenta las preguntas que genera.

Estado esperado: Outline con los seis elementos ordenados y una frase descriptiva de cada uno.

Criterios de revisión del Artifact

- Los seis elementos están presentes en orden lógico.
- Hay un arco narrativo claro con problema antes de solución.
- Cada elemento tiene una frase descriptiva.
- Ha sido probado oralmente con una audiencia externa.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El outline tiene los seis elementos en orden lógico.
- Ha sido probado con audiencia externa.
- El equipo puede seguir el outline de memoria.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|--|
| No iniciado | No hay ninguna estructura narrativa documentada. |
| En progreso | Hay una lista de temas sin narrativa. |
| Completo | El outline tiene los seis elementos en orden básico. |

| | |
|-----------------------------|---|
| Revisado | Ha sido probado oralmente y mejorado con feedback. |
| Cumple estándar | La narrativa es convincente y fácil de seguir para cualquier audiencia. |
| Fuerte/Sobresaliente | Se actualiza con el aprendizaje de cada ronda de pitch. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Del founder al mercado
- Historia basada en evidencia
- Deck Building

Del founder al mercado

Habilidad: Conectar la motivación del founder con el problema, la solución y la oportunidad de mercado en una sola narrativa.

¿Por qué importa esta habilidad?

Los inversores más sofisticados invierten primero en el founder. Conectar el sueño personal con la oportunidad de mercado es lo que convierte un pitch en una convicción.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un mapa narrativo que muestra la línea de conexión desde la historia del founder hasta la oportunidad de mercado, pasando por el problema y la solución.

Errores comunes

- Omitir la historia del founder porque "no parece profesional".
- Hacer la conexión tan forzada que el oyente no la cree.
- No conectar la motivación personal con las decisiones de negocio.
- Usar la historia del founder como introducción sin conectarla al resto del pitch.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Por qué este founder, este problema?
- ¿Cómo explica la historia del founder por qué la startup tomó las decisiones que tomó?
- ¿La motivación del founder hace más creíble el modelo o la visión?
- ¿El oyente entiende por qué este equipo es el correcto para este mercado?

Artifact requerido

? Mapa narrativo founder ? mercado

Propósito: Documentar la conexión entre la historia del founder y la oportunidad de mercado.

Card vinculada: Del founder al mercado

Instrucciones de desarrollo

1. Escribe la historia del founder en tres frases: ¿de dónde viene? ¿qué lo trajo aquí?
2. Conecta la historia con el problema: ¿cómo vivió el founder (o conoció) el problema?
3. Conecta el problema con la solución: ¿por qué el founder cree que esta es la solución correcta?
4. Conecta la solución con la oportunidad: ¿por qué ahora es el momento?

Estado esperado: Mapa narrativo de cuatro pasos con conexiones explícitas y coherentes.

Criterios de revisión del Artifact

- Los cuatro pasos están conectados de forma explícita.
- La historia del founder es auténtica y creíble.
- La conexión con el momento de mercado está justificada.
- El mapa puede usarse para construir el opening del pitch.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El mapa narrativo conecta los cuatro pasos.
- La conexión es auténtica y convincente.
- El equipo puede usar el mapa para abrir cualquier presentación.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|--|
| No iniciado | No hay ninguna conexión documentada entre el founder y el mercado. |
| En progreso | La historia del founder existe pero no está conectada al pitch. |
| Completo | El mapa tiene los cuatro pasos con conexiones básicas. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Revisado | La conexión es auténtica y validada con audiencias externas. |
| Cumple estándar | La narrativa del founder es uno de los puntos más fuertes del pitch. |
| Fuerte/Sobresaliente | Se actualiza con el aprendizaje del venture y la evolución de la historia del founder. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Estructura narrativa
- Sueño del founder
- Deck Building

Historia basada en evidencia

Habilidad: *Sostener el pitch con aprendizajes y validaciones que convierten las afirmaciones en hechos.*

¿Por qué importa esta habilidad?

Las afirmaciones sin evidencia son opiniones. La evidencia convierte el pitch de una propuesta a una demostración. Los mejores pitches no solo dicen lo que se hará: muestran lo que ya se aprendió.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un documento que mapea cada claim del pitch con la evidencia que lo respalda, de modo que ninguna afirmación quede sin soporte.

Errores comunes

- Hacer afirmaciones de mercado sin fuente.
- Usar cifras del mercado total addressable sin conexión con el Beachhead real.
- No diferenciar entre lo que el equipo cree y lo que ha validado.
- Presentar opiniones de clientes como datos estadísticos.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cada afirmación del pitch tiene una fuente o dato que la respalde?
- ¿Los números de mercado tienen fuente citada?
- ¿Los claims de validación reflejan comportamientos reales de clientes?
- ¿El equipo puede responder "¿cómo lo saben?" para cada afirmación?

Artifact requerido

? Hoja de claims y evidencias

Propósito: Documentar cada afirmación importante del pitch con su evidencia de respaldo.

Card vinculada: Historia basada en evidencia

Instrucciones de desarrollo

1. Lista todas las afirmaciones importantes del pitch: sobre el mercado, el problema, la validación, el modelo.
2. Para cada afirmación, documenta la evidencia: dato, fuente, conversación, experimento.
3. Clasifica la evidencia como: dato cuantitativo, cualitativo o hipótesis del equipo.
4. Identifica los claims más débiles y define qué evidencia los fortalecería.

Estado esperado: Hoja con todos los claims del pitch mapeados con evidencia y clasificación.

Criterios de revisión del Artifact

- Todos los claims importantes del pitch están listados.
- Cada claim tiene al menos una pieza de evidencia.
- La clasificación distingue dato de hipótesis.
- Los claims débiles tienen plan para fortalecerse.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- Todos los claims del pitch tienen evidencia documentada.
- Los claims débiles están identificados con plan de mejora.
- La hoja puede usarse en la preparación de preguntas y respuestas.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|---|
| No iniciado | No hay ningún mapeo de claims y evidencias. |
| En progreso | Los claims tienen algunas fuentes pero no de forma sistemática. |
| Completo | La hoja tiene todos los claims con evidencia básica. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Revisado | La clasificación distingue dato de hipótesis. |
| Cumple estándar | Todos los claims son defendibles con evidencia en una Q&A de inversores. |
| Fuerte/Sobresaliente | Se actualiza con cada ronda de pitch y nuevos datos del negocio. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Estructura narrativa
- Registro de evidencia
- Deck Building

Deck Building

Traducir la narrativa al formato de presentación.

Deck de 9 diapositivas

Habilidad: Construir un deck de presentación claro y persuasivo dentro del formato de 9 diapositivas de ClimateLaunchpad.

¿Por qué importa esta habilidad?

El deck es la síntesis del trabajo del founder en un formato que los evaluadores, inversores y mentores pueden revisar en 10 minutos. Un deck sin estructura dispersa la atención; un deck bien estructurado guía la evaluación.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un deck de 9 diapositivas donde cada slide tiene un propósito claro, usa el lenguaje del cliente y se sostiene con evidencia del trabajo de las Collections anteriores.

Errores comunes

- Llenar los slides con texto en lugar de datos e imágenes.
- Hacer slides que solo el equipo puede entender sin contexto.
- No conectar el deck con la narrativa del pitch oral.
- No probar el deck con audiencias externas antes del pitch oficial.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cada slide tiene un solo mensaje principal?
- ¿El deck puede entenderse sin que el founder hable?
- ¿Hay más de tres niveles de bullets en algún slide?
- ¿El deck está alineado con el outline narrativo?

Artifact requerido

? Deck de 9 diapositivas

Propósito: Construir el deck de presentación del venture en el formato de 9 slides requerido.

Card vinculada: Deck de 9 diapositivas

Instrucciones de desarrollo

1. Define el contenido de cada uno de los 9 slides: portada, problema, solución, mercado, modelo, impacto, tracción, equipo, ask.
2. Para cada slide, escribe el mensaje principal en una frase.
3. Construye el deck en tu herramienta de presentación (PowerPoint, Google Slides, Canva).
4. Comparte el deck con un mentor y documenta su feedback.

Estado esperado: Deck de 9 slides con cada slide desarrollado y un mensaje principal por slide.

Criterios de revisión del Artifact

- Los 9 slides están contruidos y cubren los temas requeridos.
- Cada slide tiene un solo mensaje principal.
- El deck es legible sin que el founder hable.
- Ha recibido feedback de al menos un mentor.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El deck de 9 slides está construido.
- Cada slide tiene un mensaje principal claro.
- Ha sido revisado por mentores.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|---|
| No iniciado | No hay ningún deck construido. |
| En progreso | Hay un deck pero sin estructura de 9 slides o con slides sobrecargados. |
| Completo | El deck tiene 9 slides con mensajes básicos. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Revisado | Ha recibido feedback de mentores y fue mejorado. |
| Cumple estándar | El deck es convincente para audiencias de inversores y evaluadores de programas. |
| Fuerte/Sobresaliente | Se actualiza con cada ronda de pitch y nuevos datos del negocio. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Estructura narrativa
- Slide de mercado
- Slide financiera

Slide de mercado

Habilidad: Presentar el mercado Beachhead y la lógica de expansión de forma creíble y estratégica en una diapositiva.

¿Por qué importa esta habilidad?

El slide de mercado es donde muchos founders se pierden: presentan el TAM total sin mostrar cómo llegan ahí desde el Beachhead. Un slide de mercado bien construido muestra ambición con coherencia.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un slide de mercado que presenta el Beachhead, su tamaño y la lógica de expansión hacia un mercado mayor, con fuentes documentadas.

Errores comunes

- Presentar solo el TAM total sin el SAM o el Beachhead.
- Usar cifras de mercado de fuentes no citadas.
- No explicar cómo el Beachhead lleva al mercado mayor.
- Usar cifras que no son coherentes con el número de clientes del Beachhead.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El slide muestra el Beachhead específico antes del mercado total?
- ¿Las cifras de mercado tienen fuente citada?
- ¿La lógica de expansión del Beachhead al mercado mayor está explicada?
- ¿El tamaño del Beachhead es coherente con los clientes en la lista objetivo?

Artifact requerido

? Diapositiva de mercado

Propósito: Construir el slide de mercado con Beachhead, SAM, TAM y lógica de expansión documentada.

Card vinculada: Slide de mercado

Instrucciones de desarrollo

1. Define los tres anillos: Beachhead (tu primer objetivo), SAM (mercado accesible), TAM (mercado total).
2. Calcula el tamaño de cada anillo con metodología bottom-up para el Beachhead.
3. Agrega la lógica de expansión: ¿cómo pasa el venture de Beachhead a SAM a TAM?
4. Cita las fuentes de cada cifra en el pie del slide.

Estado esperado: Slide con los tres anillos, cifras justificadas, lógica de expansión y fuentes citadas.

Criterios de revisión del Artifact

- Los tres anillos están definidos con cifras.
- El Beachhead tiene cálculo bottom-up.
- La lógica de expansión está explicada en el slide.
- Las fuentes están citadas.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El slide de mercado tiene los tres anillos con cifras justificadas.
- La lógica de expansión está visible en el slide.
- Las fuentes están citadas.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|---|
| No iniciado | No hay slide de mercado. |
| En progreso | El slide solo tiene TAM sin Beachhead ni lógica. |
| Completo | El slide tiene los tres anillos con cifras básicas. |

| | |
|-----------------------------|---|
| Revisado | El Beachhead tiene cálculo bottom-up y las fuentes están citadas. |
| Cumple estándar | El slide es convincente para inversores y muestra ambición con coherencia. |
| Fuerte/Sobresaliente | Se actualiza con el aprendizaje del mercado real y los avances del Beachhead. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Deck de 9 diapositivas
- Selección del mercado Beachhead
- Slide financiera

Slide financiera

Habilidad: Presentar las finanzas y los key drivers del venture con claridad en una diapositiva.

¿Por qué importa esta habilidad?

El slide financiero es la prueba de que el equipo entiende el negocio. Un slide con proyecciones sin lógica destruye credibilidad. Un slide con drivers claros y proyecciones modestas construye confianza.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene un slide financiero que muestra los key drivers, las proyecciones en tres escenarios y el ask de recursos, sin saturar con números.

Errores comunes

- Poner proyecciones sin mostrar los drivers que las generan.
- Hacer proyecciones demasiado optimistas sin escenario pesimista.
- Saturar el slide con números hasta hacerlo ilegible.
- No conectar el slide financiero con el árbol financiero del venture.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El slide muestra los dos o tres drivers más importantes?
- ¿Las proyecciones tienen escenario base y rango?
- ¿El ask de recursos es específico y está justificado?
- ¿El slide es legible en 30 segundos?

Artifact requerido

? Diapositiva financiera

Propósito: Construir el slide financiero con drivers, proyecciones y ask de forma legible y creíble.

Card vinculada: Slide financiera

Instrucciones de desarrollo

1. Identifica los dos o tres key drivers del árbol financiero que aparecen en el slide.
2. Presenta las proyecciones de ingresos en dos o tres años (no más).
3. Agrega el escenario pesimista como rango inferior.
4. Define el ask: ¿cuánto capital y para qué hitos?

Estado esperado: Slide con key drivers, proyecciones en rango y ask específico, legible en 30 segundos.

Criterios de revisión del Artifact

- Los key drivers están visibles.
- Las proyecciones tienen rango y no solo escenario optimista.
- El ask es específico en monto y uso.
- El slide es legible en 30 segundos.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El slide financiero tiene key drivers, proyecciones con rango y ask.
- Es legible en 30 segundos.
- Es coherente con el árbol financiero del venture.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|---|
| No iniciado | No hay slide financiero. |
| En progreso | El slide tiene proyecciones pero sin drivers ni lógica. |
| Completo | El slide tiene drivers y proyecciones con rango básico. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Revisado | El ask es específico y los drivers son coherentes con el árbol financiero. |
| Cumple estándar | El slide es convincente para inversores y refleja comprensión del negocio. |
| Fuerte/Sobresaliente | Se actualiza con cada ciclo de aprendizaje y datos reales del negocio. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Deck de 9 diapositivas
- Árbol financiero
- Generadores clave

Presentation Readiness

Preparar la presentación en vivo.

Práctica del pitch

Habilidad: Ensayar el pitch con repetición estructurada y retroalimentación para mejorar delivery y contenido.

¿Por qué importa esta habilidad?

El mejor deck del mundo no compensa un founder que tropieza al hablar. La práctica deliberada con feedback específico es lo que convierte un draft en una presentación poderosa.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo ha practicado el pitch al menos diez veces, con feedback documentado en cada sesión y mejoras implementadas entre sesión y sesión.

Errores comunes

- Practicar solo internamente sin audiencias externas.
- Practicar sin feedback: "estuvo bien".
- No implementar los cambios identificados antes de la siguiente práctica.
- Practicar solo el texto y no el delivery físico y la presencia.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Cuántas veces he practicado el pitch completo esta semana?
- ¿El feedback fue específico sobre qué mejorar?
- ¿Implementé los cambios del feedback anterior?
- ¿He practicado con al menos una persona que no conoce el venture?

Artifact requerido

? Log de práctica del pitch

Propósito: Registrar cada sesión de práctica con feedback recibido y cambios implementados.

Card vinculada: Práctica del pitch

Instrucciones de desarrollo

1. Crea una entrada por sesión de práctica: fecha, audiencia, formato (completo, sección, preguntas).
2. Documenta el feedback recibido: ¿qué funcionó? ¿qué no funcionó?
3. Documenta los cambios que implementarás antes de la siguiente práctica.
4. Rastrea el número de sesiones completadas.

Estado esperado: Log con 10 o más sesiones documentadas, feedback y cambios por sesión.

Criterios de revisión del Artifact

- Al menos 10 sesiones de práctica documentadas.
- El feedback es específico por sesión.
- Los cambios implementados están documentados.
- Las sesiones incluyen audiencias externas al equipo.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El log tiene 10 o más sesiones con feedback y cambios.
- Las sesiones incluyen audiencias externas.
- El delivery mejora de forma observable entre sesiones.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|---|
| No iniciado | No hay ningún log de práctica. |
| En progreso | El pitch se practicó pero sin documentación. |
| Completo | El log tiene 10 o más sesiones con feedback básico. |

| | |
|-----------------------------|---|
| Revisado | Los cambios implementados están documentados por sesión. |
| Cumple estándar | El pitch es fluido, convincente y el equipo puede manejarlo bajo presión. |
| Fuerte/Sobresaliente | El log continúa durante toda la vida del pitch y documenta la evolución del delivery. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Deck de 9 diapositivas
- Grabación y revisión
- Preparación final

Grabación y revisión

Habilidad: Autoevaluar el pitch grabándolo y revisando con criterios específicos para identificar mejoras.

¿Por qué importa esta habilidad?

Verse a sí mismo pitchear es incómodo pero transformador. La grabación revela problemas que el founder no detecta en vivo: ritmo, gesticulación, filler words, claridad de argumentos.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo ha grabado al menos dos versiones del pitch, las ha revisado con criterios específicos y ha documentado los cambios implementados.

Errores comunes

- Evitar la grabación porque "es incómodo verse".
- No revisar la grabación con criterios específicos.
- Revisar solo el audio e ignorar la presencia física.
- No comparar versiones para ver si hubo mejora.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿Hay filler words que se repiten (ehm, como, básicamente)?
- ¿El ritmo es adecuado o demasiado rápido?
- ¿La presencia física (gestos, contacto visual) refuerza o distrae del mensaje?
- ¿El argumento más importante del pitch es el más claro o el más confuso?

Artifact requerido

? Grabación de práctica + hoja de revisión

Propósito: Documentar la autoevaluación del pitch grabado con criterios específicos y cambios identificados.

Card vinculada: Grabación y revisión

Instrucciones de desarrollo

1. Graba una práctica completa del pitch (mínimo 5 minutos).
2. Revisa la grabación con criterios: claridad, ritmo, presencia, filler words, estructura.
3. Evalúa cada criterio en 1 a 5 y escribe una observación específica.
4. Identifica los dos cambios más importantes a implementar.

Estado esperado: Hoja de revisión con criterios evaluados, observaciones y dos cambios prioritarios por grabación.

Criterios de revisión del Artifact

- Al menos dos grabaciones revisadas con criterios.
- Cada criterio tiene una evaluación numérica y observación.
- Los dos cambios prioritarios están documentados.
- Se puede ver mejora entre la primera y la segunda grabación.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- Al menos dos grabaciones fueron revisadas con criterios específicos.
- Los cambios prioritarios están documentados.
- Hay mejora observable entre la primera y la última grabación.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|---|
| No iniciado | No hay ninguna grabación del pitch. |
| En progreso | Hay grabaciones sin revisión sistemática. |
| Completo | Al menos dos grabaciones revisadas con criterios básicos. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Revisado | Los cambios prioritarios están documentados y se implementaron. |
| Cumple estándar | El pitch grabado muestra confianza, claridad y presencia profesional. |
| Fuerte/Sobresaliente | El equipo usa la grabación como herramienta de mejora continua del delivery. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Práctica del pitch
- Preparación final
- Log de práctica del pitch

Preparación final

Habilidad: Llegar al pitch con formato, estructura y delivery correctos después de una preparación sistemática.

¿Por qué importa esta habilidad?

La preparación final no es solo revisar el deck. Es la coordinación de todos los elementos: tiempo, formato, logística, preguntas anticipadas y estado mental del equipo.

Qué se ve como un buen resultado

El equipo llega al pitch con el deck en el formato correcto, dentro del tiempo asignado, con preguntas anticipadas preparadas y el equipo en el estado emocional adecuado.

Errores comunes

- Revisar el deck por primera vez el día antes.
- No practicar las preguntas y respuestas antes del pitch.
- No verificar el formato del archivo en el dispositivo que se usará.
- No definir quién habla qué parte en pitches de equipo.

Preguntas que el startup debe responder

- ¿El deck está en el formato correcto para el evento?
- ¿El pitch cabe dentro del tiempo asignado con 1 minuto de margen?
- ¿Hemos practicado las preguntas más difíciles que podrían hacer?
- ¿El equipo sabe quién responde qué tipo de pregunta?

Artifact requerido

? Checklist final de presentación

Propósito: Verificar que todos los elementos de la preparación están completos antes del pitch.

Card vinculada: Preparación final

Instrucciones de desarrollo

1. Lista todos los elementos de preparación: deck, tiempo, formato, preguntas anticipadas, logística.
2. Para cada elemento, verifica si está completo.
3. Define las acciones para los elementos incompletos con tiempo límite.
4. Revisa el checklist con todo el equipo el día antes del pitch.

Estado esperado: Checklist completado con todos los elementos verificados antes del pitch.

Criterios de revisión del Artifact

- El checklist cubre deck, tiempo, formato, Q&A y logística.
- Todos los elementos están verificados.
- Las acciones para los elementos incompletos tienen tiempo límite.
- El equipo revisó el checklist juntos.

Estado: ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

Criterios de completitud

- El checklist está completo antes del pitch.
- Todos los elementos críticos están verificados.
- El equipo llega al pitch preparado en todos los frentes.

Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|-------------|--|
| No iniciado | No hay ningún checklist de preparación. |
| En progreso | La preparación final es reactiva e informal. |
| Completo | El checklist cubre los elementos básicos. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Revisado | Todos los elementos están verificados con tiempo. |
| Cumple estándar | El equipo llega al pitch en condición óptima en todos los frentes. |
| Fuerte/Sobresaliente | El checklist se usa como estándar para todos los pitches futuros. |

Cards relacionadas / siguiente paso

- Práctica del pitch
- Grabación y revisión
- Deck de 9 diapositivas

Portada — Pitch

? Pitch

Estructura, practica y perfecciona la narrativa de inversión con evidencia sólida y claridad.

Tarjetas de esta colección

1. [Estructura narrativa](#)
2. [Del founder al mercado](#)
3. [Historia basada en evidencia](#)
4. [Deck de 9 diapositivas](#)
5. [Slide de mercado](#)
6. [Slide financiera](#)
7. [Práctica del pitch](#)
8. [Grabación y revisión](#)
9. [Preparación final](#)